

Model Penciptaan Wirausaha Mandiri

Oleh: Sadeli

Abstract

The need of entrepreneurs is very urgent, moreover in highly jobless and poverty condition develop new entrepreneurs can be done through systematic path, that is by growing-developping entrepreneurship, business coaching, internship program as well as getting new entrepreneurs. This is critical phase, for that in this phase is needed a coaching, fill they are capable to be self entrepreneurs. Neede pay attention from some parties such as government, private, and also university to emerge the self entrepreneurs.

Keywords: self entrepreneurs

Pendahuluan

Berdasarkan data Badan Pusat Statistik jumlah penduduk Indonesia tahun 2010 mencapai angka 237,64 juta orang. Jumlah penduduk yang sangat besar ini merupakan potensi yang sangat menjanjikan di satu sisi, dan merupakan ancaman di sisi lain. Potensi yang luar biasa tersebut bisa menjadi ancaman pada saat banyaknya penduduk yang tidak terserap dalam dunia kerja. Sensus penduduk berdasar data BPS jumlah penduduk yang menganggur mencapai angka 8,319 juta jiwa, dan penduduk miskin mencapai angka 31 juta atau 13,3% dari total penduduk. Data kependudukan diatas memberikan gambaran bahwa jumlah pengangguran yang ada cukup besar. Dari 8 juta penduduk menganggur, jumlah sumbangan terbesar berasal dari tamatan SLTA sebesar 3,344,313, Diploma sebesar 443,222 dan Universitas/ Sarjana sebesar 710.128. Jumlah pengangguran tentunya akan menjadi beban bagi keluarga, sehingga akan mengurangi kemakmuran dalam suatu negara. Pengangguran juga dapat menimbulkan berbagai permasalahan sosial yang dapat berujung pada konflik.

Cukup menarik untuk dicermati adalah bahwa, bahwa dari data pengangguran yang muncul jumlah penduduk yang menganggur ternyata mempunyai tingkat pendidikan yang relatif bagus. Bahkan pada tingkat diploma atau sarjana memberi sumbangan yang cukup signifikan yakni lebih dari satu juta jiwa. Jika dilihat dari tingkat pendidikan tentunya penduduk golongan ini cukup potensial untuk menjadi penggerak. Hanya permasalahannya adalah bagaimana mereka bisa menjadi penggerak. Seandainya lebih dari satu juta jiwa ini mampu dioptimalkan tentunya akan sangat menjanjikan.

Banyak orang atau bahkan lulusan perguruan tinggi yang belum berminat atau terjun ke sektor wirausaha. Menurut Priyono dalam :Badrun; ada tiga faktor penghambat yang menyebabkannya:

1. Bekal kecakapan yang diperoleh dari lembaga pendidikan tidak memadai untuk dipergunakan secara mandiri.

Keputusan seseorang untuk terjun dan memilih profesi sebagai seorang wirausaha didorong oleh beberapa kondisi. Kondisi-kondisi yang mendorong tersebut adalah (muhandri): (1) orang tersebut lahir dan atau dibesarkan keluarga yang memiliki tradisi yang kuat dibidang usaha (*confidence modalities*), (2) orang tersebut berada dalam kondisi yang menekan, sehingga tidak ada pilihan bagi dirinya selain menjadi wirausaha (*tension modalities*) dan (3) seseorang yang memang mempersiapkan diri untuk menjadi wirausahawan (*emotion modalities*), kategori yang ketiga ini merupakan pengusaha yang umumnya memiliki tingkat pendidikan yang tinggi. Orang yang masuk dalam kategori ini memang mempersiapkan diri untuk menjadi seorang wirausaha, dengan banyak mempelajari keilmuan (akademik) yang berkaitan dengan dunia usaha. Dalam kategori ini terdapat pengusaha yang langsung memulai usahanya atau bekerja dulu didunia usaha.sementara menurut Badrun untuk membudidayakan dan memasyarakatkan wirausaha di Indonesia adalah melalui institusi pendidikan baik formal (SD,SMP,SMA dan Perguruan Tinggi) maupun informal (keluarga). Dari sini budaya dan mentalitas kewirausahaan bisa dibangun dan dibentuk.Budaya wirausaha lewat pendidikan formal bisa ditempuh dengan lebih banyak memberikan porsi pelajaran atau mata kuliah kewirausahaan pada para peserta didik.sementara pendidikan non formal bisa dilakukan melalui peran aktif orang tua kepada anak-anaknya dengan cara, menanamkan sejak usia sekolah bahwa kemandirian adalah kunci utama meraih keberhasilan.

2. Sejarah Hidup, dimana banyak diantara mereka yang sejak kecil memang mengidolakan status sosial menjadi PNS.
3. Masalah Modal. Dalam hal ini, tidak semua orang punya materi yang memadai untuk terjun ke dunia usaha.

Hal tersebut tentunya harus dicarikan jalan keluar, bagaimana pengangguran tersebut dapat segera dapat diatasi. Tentunya Ini menjadi tanggung jawab bersama, baik pemerintah, swasta dan masyarakat itu sendiri.

Langkah apa yang harus diambil agar pengangguran tersebut dapat ditekan atau bahkan habis dikikis. Ini perlu dua pendekatan.

Pertama adalah bagaimana memberdayakan pengangguran yang sudah ada bisa bekerja dan produktif. Yang kedua adalah bagaimana mempersiapkan para lulusan agar tidak menganggur. Pendekatan pertama perlu tempat atau lapangan pekerjaan.lapangan tersebut tentunya harus diciptakan. Pertanyaannya adalah siapakah yang harus menciptakan lapangan kerja tersebut. Tentunya pemerintah tidak akan sanggup

.menciptakannya sendiri.wadah tersebut harus diciptakan orang kreatif, sehingga mampu berdikari; berdiri di atas kaki sendiri, yang mampu membuka lapangan kerja..

Pendekatan kedua institusi pendidikan harus menanamkan semangat dan mempersiapkan peserta didik untuk berwirausaha sejak dini dan terus berlanjut sampai peserta didik menamatkan pendidikannya.ini akan merangsang siswa untuk memiliki jiwa dan semangat untuk membuka usaha.

Seandainya muncul banyak orang-orang yang kreatif yang mempunyai jiwa entrepreneur sehingga mampu menciptakan lapangan pekerjaan, maka tentunya akan mampu menampung para pengangguran tersebut . yaitu seorang pengusaha, seorang wirausaha yang mampu memayungi para pengangguran, yang mampu memberi lapangan pekerjaan. Ini berarti diperlukan strategi untuk menciptakan wirausaha-wirausaha baru. Seandainya satu wirausaha mampu menampung 10 orang pekerja, maka untuk menampung 8 juta pengangguran diperlukan 800.000 pengusaha.

Ada kebutuhan mendesak untuk melahirkan wirausaha-wirausaha baru yang tangguh.harus ada upaya untuk menciptakan wirausaha-wirausaha baru yang tangguh.ini membutuhkan strategi yang tepat untuk menciptakan pengusaha-pengusaha baru. Pertanyaan yang muncul adalah apakah wirausaha tersebut dapat diciptakan?. Artikel ini akan menaawarkan model untuk melahirkan wirausaha-wirausaha baru.

Pembahasan

Pengertian wirausaha.

Wirausaha adalah orang yang mempunyai sifat-sifat kewiraswastaan/kewirausahaan: keberanian mengambil risiko, keutamaan, kreatifitas dan keteladanan dalam menangani usaha atau perusahaan dengan berpijak dan kemauan sendiri (siagian). Sementara suryana memberikan definisi tentang kewirausahaan adalah kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar, kiat, dan sumber daya untuk mencari peluang menuju sukses. Sedang menurut kamus manajemen-lppm), wirausaha mempunyai arti seorang yang mampu memulai dan atau menjalankan usaha.berdasarkan definisi di atas dapat disimpulkan bahwa wirausaha adalah orang yang mempunyai kemampuan kreatif dan inovatif untuk mencari peluang serta mempunyai keberanian mengambil risiko dalam memulai usaha.

Teori terbentuknya wirausaha

1. Teori life path change

Menurut shapero dan sokol (1982) dalam sundjaja (1990), tidak semua wirausaha lahir dan berkembang mengikuti jalur sistematis dan terencana. Banyak orang yang menjadi wirausaha justru tidak melalui proses yang direncanakan. Antara lain disebabkan oleh:

a. Negative displacement

Seseorang menjadi wirausaha karena sesuatu kondisi yang kurang menguntungkan misalnya, tertekan, terhina, perceraian, atau karena tidak terakses dalam dunia kerja.

b. Being between things

orang-orang yang baru keluar dari ketentuan, sekolah, kadangkala seperti memasuki dunia baru yang belum mereka mengerti dan kuasai. Sementara mereka harus berjuang untuk mempertahankan hidup. Disinilah wirausaha menjadi pilihan

- c. *Having positive pull*; adanya dukungan dari orang lain seperti dari mitra, investor, pelanggan atau mentor mendorong keberanian untuk masuk menjadi wirausaha

2. *Teori goal directed behavior*

Menurut wolman (1973), seseorang dapat menjadi wirausaha karena termotivasi untuk mencapai tujuan tertentu. Teori ini menggambarkan bagaimana seseorang tergerak menjadi wirausaha, motivasinya dapat terlihat langkah-langkahnya dalam mencapai tujuan (*goal directed behavior*). Diawali dari dorongan *need*, kemudian *goal directed behavior*, hingga tercapai tujuan. seseorang terjun dalam dunia wirausaha diawali dengan adanya kebutuhan-kebutuhan, ini mendorong kegiatan-kegiatan tertentu, yang ditujukan pada pencapaian tujuan. Dari kaca mata teori *need* dan motivasi tingkah laku, seperti menemukan kesempatan berusaha, samapai mendirikan dan melembagakan usahanya merupakan *goal directed behavior*. Sedangkan goal tujuannya adalah mempertahankan dan memperbaiki kelangsungan hidup wirausaha.

3. Teori *outcome expectancy outcome expectancy* dapat diartikan sebagai keyakinan seseorang mengenai hasil yang akan diperolehnya jika ia melaksanakan suatu perilaku tertentu, yaitu perilaku yang menunjukkan keberhasilan. Seseorang memperkirakan bahwa keberhasilannya dalam melakukan tugas tertentu akan mendatangkan imbalan dengan nilai tertentu juga. Imbalan ini berupa juga insentif kerja yang dapat diperoleh dengan segera atau dalam jangka panjang. Karenanya jika seseorang menganggap profesi wirausaha akan memberikan insentif yang sesuai dengan keinginannya maka dia akan berusaha untuk memenuhi keinginannya dengan menjadi wirausaha.

Beberapa jenis insentif sebagai imbalan kerja yang diharapkan individu sebagai berikut:

a. Insentif primer

Imbalan ini berhubungan dengan kebutuhan fisiologis.

b. Insentif sensoris

c. Insentif sosial

Manusia akan melakukan sesuatu untuk mendapatkan penghargaan dan penerimaan dari lingkungan sosialnya.

d. Insentif yang berupa token ekonomi

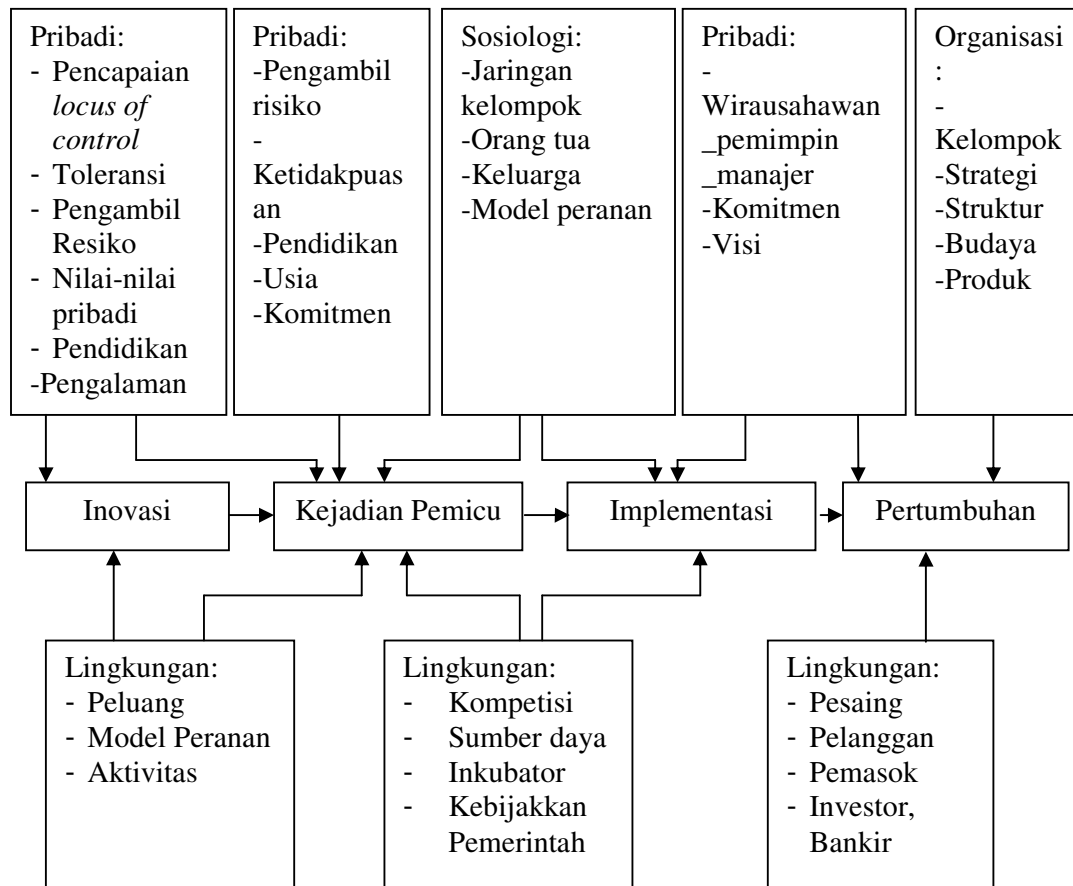
Token ekonomi adalah imbalan yang berkaitan dengan pemenuhan kebutuhan seperti upah, kenaikan pangkat, penambahan tunjangan dan lain-lain.

- e. Insentif yang berupa aktivitas.
- f. Insentif status dan pengaruh
- g. Insentif berupa terpenuhinya standar internal.

Proses terbentuknya wirausaha.

Menurut Carol Noore yang dikutip Bygrave (dalamSuryana), proses kewirausahaan diawali dengan adanya inovasi. Inovasi tersebut dipengaruhi oleh berbagai faktor, baik internal maupun eksternal, seperti pendidikan, sosiologi, organisasi, kebudayaan, dan lingkungan. faktor-faktor tersebut membentuk *locus of control*, kreativitas, inovasi, implementasi dan pertumbuhan sehingga dapat membuat seseorang berkembang menjadi wirausaha yang besar (Prawirokusumo dalam Suryana).

Carol Noore mengemukakan faktor-faktor pemicu kewirausahaan dan model proses kewirausahaan sebagai berikut:



Orang yang berhasil dalam berwirausaha adalah orang yang dapat menggabungkan nilai, sifat utama (pola sikap), dan perilaku dengan bekal pengetahuan, pengalaman, dan ketrampilan praktis. jadi pedoman, pengharapan, dan nilai, baik yang berasal dari pribadi maupun kelompok, berpengaruh dalam membentuk kewirausahaan.

Hasil Penelitian yang dilakukan Muhandri tentang strategi penciptaan wirausaha baru yang tangguh tidak dapat dilakukan tanpa kajian dan pertimbangan yang matang. Strategi dan program yang dijalankan tanpa kajian yang matang tidak akan memberikan hasil yang optimum (bahkan menjadi kesia-siaan). Penciptaan wirausaha baru yang tangguh dapat dilakukan pada tataran penciptaan iklim yang mampu menanamkan budaya kewirausahaan, dan pada tataran operasional dengan (salah satunya) pola inkubasi bisnis.

Penelitian yang dilakukan mc Clelland dalam Muhandri; di Amerika Serikat menunjukkan bahwa 50% pengusaha yang menjadi sampel penelitiannya (diambil secara)acak berasal dari keluarga pengusaha. Penelitian yang dilakukan Sulasmi terhadap 22 orang pengusaha wanita di Bandung juga menunjukkan bahwa 55 %

pengusaha tersebut memiliki keluarga pengusaha (orang tua, suami, atau saudara pengusaha). sedang penelitian Mu' muniyah atas 8 orang pengusaha paling sukses di pengandaran menunjukkan bahwa semua pengusaha tersebut memulai usahanya karena keterpaksaan.

Secara teoritis maupun studi empirik ada beberapa hal yang menjadi pemicu seseorang bisa menjadi; faktor lingkungan (keluarga), keterpaksaan, dan terprogram (belajar bisnis), meskipun pengusaha yang memang mempersiapkan diri untuk menjadi pengusaha diharapkan akan jauh lebih baik dibanding pengusaha karena *trial and error* (sekolah bisnis Prasetya Mulya).

Menurut Soegondo; Wirausaha baru dapat tumbuh melalui dua jalur yakni : a. Alami dan b. terprogram.

Tumbuhnya wirausaha baru secara alami dapat terjadi dengan melalui jalur: a.1 tumbuh mandiri, karena dorongan survival serta dukungan belajar secara mandiri, atau (a.2) tumbuh mandiri, setelah magang atau (a.3) tumbuh karena memperoleh kesempatan khusus (keluarga). Sementara tumbuhnya wirausaha baru setelah mengikuti aplikasi rancangan terprogram terjadi secara: 1. langsung, membangun bisnis baru. 2. langsung, melanjutkan sendiri bisnis lamanya tetapi dengan pendekatan baru. 3. langsung membuka bisnis baru atau melanjutkan yang lama tetapi dengan program bimbingan (program inkubator), 4. langsung melakukan bisnis baru dengan posisi sebagai pelaku usaha dalam satu jaringan (franchisee) tertentu.

Faktor penyebab kegagalan wirausaha

Zimmerer dalam suryana menyebutkan faktor-faktor yang menyebabkan gagalnya wirausaha:

1. Tidak kompeten dalam manajerial tidak kompeten atau tidak memiliki kemampuan dan pengetahuan mengelola usaha merupakan faktor utama yang membuat perusahaan kurang berhasil.
2. Kurang pengalaman baik dalam kemampuan memvisualisasikan usaha, kemampuan mengkoordinasikan, ketrampilan mengelola sumber daya manusia, maupun kemampuan mengintegrasikan operasi perusahaan.
3. Kurang dapat mengendalikan keuangan

Banyak kegagalan wirausaha baru, terutama pengusaha-pengusaha kecil gagal karena tidak mampu membedakan mana uang perusahaan dan mana uang keluarga. Pencampuran dana yang dimiliki ini menyebabkan pemilik akan kesulitan untuk memantau kemajuan perusahaan yang dikelola. Terkadang "nafsu" untuk membelanjakan uang yang dimiliki yang notabene dana perusahaan, jelas akan menggerogoti kesehatan keuangan perusahaan.

4. Gagal dalam perencanaan.
5. Lokasi yang kurang memadai

6. Kurangnya pengawasan peralatan
7. Sikap yang kurang sungguh-sungguh dalam berusaha
8. Ketidak mampuan dalam melakukan peralihan/transisi kewirausahaan.

Lebih lanjut Zimmerman mengemukakan beberapa potensi yang membuat seseorang mundur dari kewirausahaan, yaitu:

1. Pendapatan yang tidak menentu

Berbeda dengan pekerja pendapatan seorang wirausaha adalah tidak menentu. Kondisi pasang surut ini menjadi tantangan bagi wirausaha baru. Apabila kondisi usahanya tidak mengalami kemajuan bahkan stagnan atau bahkan mengalami kemunduran akan berakibat melemahnya semangat untuk melanjutkan berwirausaha. Ini yang dapat menyebabkan seseorang mundur menjadi wirausaha.

2. Kerugian akibat hilangnya modal investasi

Apabila pada saat awal usaha dimulai, tantangan yang terberat adalah belum adanya pembeli, sehingga dari usaha yang dioperasikan ini tidak ada pemasukan, yang muncul adalah biaya. Apabila hal tersebut terjadi berlarut-larut, maka akan berakibat turunnya modal yang digunakannya. Untuk itu sebelum usaha dimulai, penentuan jenis usaha dan pemilihan lokasi usaha sangat penting.

3. Perlu kerja keras dan waktu yang lama

Pengusaha harus berpikir keras dan kreatif sebelum dapat menikmati hasil usahanya. Jatuh bangun adalah sesuatu yang biasa dialami oleh pengusaha sukses. Apabila semangatnya tidak terjaga maka wirausaha pemula akan mundur menjadi pengusaha.

4. Kualitas kehidupan yang tetap rendah meskipun usahanya mantap.

Sementara Hadisoegondo menyatakan bahwa Faktor yang ikut berperan dalam berhasil tidaknya wirausaha-wirausaha baru adalah faktor tingginya tingkat kegagalan yang dihadapi oleh wirausahawan baru yang tidak tahan menghadapi permasalahan-permasalahan bisnis yang dijalankannya. Tingkat kegagalan yang dialami makin lama akan membuat wirausaha baru yang akan terbentuk menjadi putus asa yang akhirnya akan gagal menciptakan wirausaha baru yang tangguh. Ini berarti akan menghambat terciptanya wirausaha baru. Hal tersebut, tentunya harus dicarikan jalan keluar bagaimana bisa menekan tingkat kegagalan dalam menghadapi masalah dalam bisnis. Untuk menjadi seorang wirausaha yang tangguh diperlukan ketahanan emosi, kesehatan maupun pemilikan semangat berusaha yang luar biasa.

Temuan lembaga manajemen FE Universitas Indonesia menyebutkan bahwa permasalahan utama yang dihadapi oleh *sme (small medium enterprises)*; (valentino dinsi)¹. Sebelum investasi masalah permodalan, 2. Pengenalan usaha: pemasaran,

permodalan, hubungan usaha; 3. Peningkatan usaha: pengadaan bahan/ barang; 4. Usaha menurun karena kurang modal, kurang mampu memasarkan, kurang ketrampilan teknis, Administrasi. 5' mengharapkan bantuan pemerintah berupa modal, pemasaran, dan pengadaan barang; 6. 60% menggunakan teknologi tradisional; 7. 70% melakukan pemasaran langsung kekonsumen; 8. Untuk memperoleh bantuan perbankan, dokumen-dokumen yang harus disiapkan dipandang terlalu rumit.

Ukuran keberhasilan wirausaha

Wirausaha yang berhasil dapat dilihat dari beberapa tolok ukur sebagai berikut (siagian):

1. Kelangsungan hidup perusahaan

Keberhasilan wirausaha dapat dilihat seberapa lama usaha yang didirikannya mampu bertahan dan berkembang. Kelemahan yang sering muncul dari banyak pengusaha pemula adalah ingin cepat menikmati hasil jerih payahnya (Eko tela-tela). Sebetulnya hal tersebut bukan berarti tidak boleh, tetapi yang harus diingat adalah bahwa pada saat perusahaan baru akan sedang berkembang dan pada kondisi tersebut justru dibutuhkan banyak dana segar untuk pengembangan, sementara pemilik terlena untuk segera menikmati hasil maka usaha akan jalan ditempat dan tidak bisa berkembang. Tetapi apabila pemilik mampu untuk bertahan dan tidak mudah tergiur maka dana yang dimiliki akan dikembangkan untuk memperbesar usahanya. Pada kondisi yang kedua ini akan memungkinkan usahanya bertahan lebih lama.

2. Penyediaan lapangan kerja bagi masyarakat sekitarnya

Keberhasilan wirausaha dapat dilihat dari kemampuan menyediakan lapangan kerja bagi masyarakat sekitarnya. Semakin besar suatu usaha semakin besar jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan. Sebagai contoh Perusahaan tela-tela yang diwaralabakan memberikan peluang usaha yang sangat besar pada masyarakat yang berarti menjadi penyedia lapangan kerja. termasuk melibatkan masyarakat disekitar perusahaan.

3. Meningkatkan kesejahteraan

Dengan keterlibatan banyak orang yang mampu meningkatkan pendapatan, jelas akan meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

4. Meningkatkan kualitas hidup para pemakai produk

5. Memperbaiki kualitas lingkungan dari lokasi usahanya.

Untuk mencapai keberhasilan tersebut seorang wirausaha perlu memiliki dan memanfaatkan sejumlah kualitas diri: Motivasi berprestasi, kemampuan memimpin, berpikir kreatif dan penuh inisiatif, berwawasan kedepan, keberanian mengambil keputusan, keberanian mengambil risiko, mampu bekerja sama, kemampuan berkomunikasi, dan optimis.

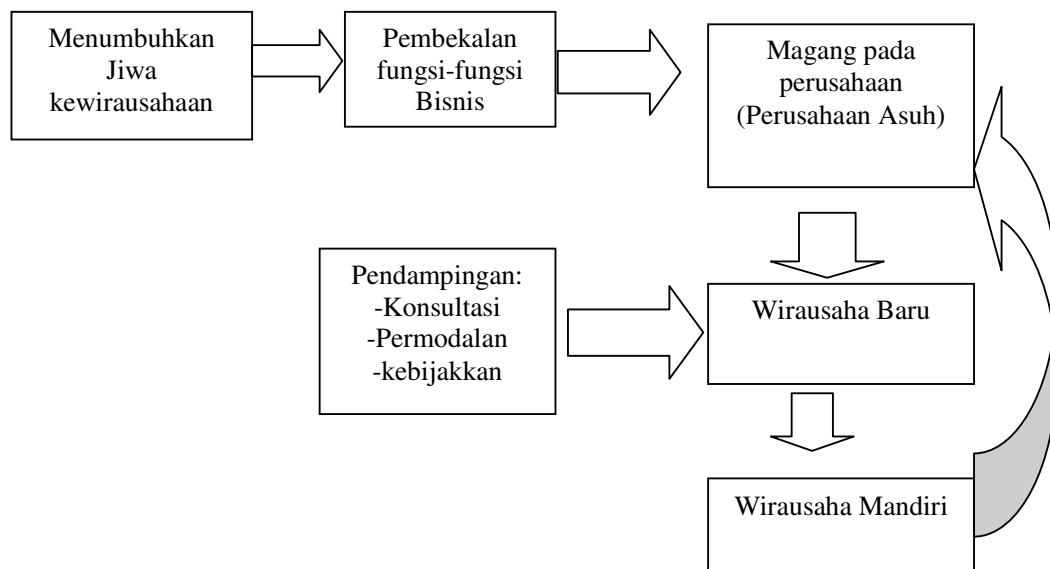
Model strategi penciptaan wirausaha yang ditawarkan.

Berdasarkan uraian diatas Ada kebutuhan mendesak untuk memperoleh sejumlah wirausaha baru yang unggul. karena itu perlu mempersiapkan populasi wirausaha terdidik yang potensial, agar selanjutnya dapat dibekali dengan berbagai macam pengetahuan maupun ketrampilan yang diperlukan, disamping sikap serta semangat dan harapan untuk berperilaku sebagai wirausaha (pengambilan keputusan dan pemecah persoalan) baru yang unggul. Mereka bukan saja perlu mengolah masukan secara kreatif dan inovatif untuk dapat menghasilkan output yang diperlukan serta berdaya saing, melainkan juga cerdas dalam mengenali berbagai peluang.(Hadi Soegondo)

Banyak orang yang punya semangat dan keinginan untuk membuka usaha tetapi banyak diantara mereka yang gagal dan kemudian mundur dari usahanya. Model yang ditawarkan ini akan menagacu pada faktor-faktor seseorang untuk menjadi pengusaha dan memperhatikan kendala-kendala yang akan dihadapi yang bisa menghambat seseorang untuk melanjutkan usahanya.

Penciptaan wirausaha baru disini memang dipersiapkan untuk menjadi pengusaha. Model yang ditawarkan adalah sebagai berikut:

Model Penciptaan Wirausaha baru



Model diatas dapat dijelaskan sebagai berikut:

Langkah pertama dalam menciptakan wirausaha baru adalah menumbuhkembangkan jiwa kewirausahaan. Langkah ini bisa ditempuh dengan cara pendidikan wirausaha yang diberikan sejak dini atau melalui kelas-kelas wirausaha. model-model olimpiade atau kompetisi penyusunan business plan sebenarnya juga merangsang seseorang untuk kreatif untuk memunculkan gagasan bisnis. hanya permasalahan yang mungkin ditemui adalah tiadanya kemampuan calon-calon peserta untuk menyusun business plan dengan baik.

Pemerintah atau swasta juga bisa andil untuk mendorong masyarakat untuk menumbuhkembangkan jiwa kewirausahaan dengan cara memberi beasiswa pada masyarakat yang ingin melanjutkan pendidikan pada bidang bisnis. meski saat ini sudah mulai bermunculan perusahaan-perusahaan kearah itu. Sebagai contoh Bank Mandiri dengan program *Corporate social responsibility* (CSR) mulai diarahkan kesana atau Sampoerna yang juga peduli untuk menumbuhkembangkan wirausaha.

Pada saat kemauan untuk berwirausaha muncul, langkah selanjutnya adalah memberi penguatan pada peserta atau kelas-kelas yang disiapkan untuk memunculkan pengusaha memberi penguatan tentang pengetahuan bisnis. pengetahuan bisnis yang berupa fungsi-fungsi dasar baik aspek keuangan, pemasaran ataupun pengelolaan sumberdaya manusia dapat diberikan secara praktis, selain strategi-startegi bisnis dan analisis lingkungan bisnis serta etika bisnis.

Langkah selanjutnya adalah memagangkan para calon wirausahawan ini. Dengan magang ini diharapkan peserta paham betul tentang seluk beluk bisnis seara riil. disini perlu ada kepedulian pemerintah atau swasta untuk memberi kesempatan magang bagi peserta. Himbauan pemerintah atau semacam diwajibkan oleh pemerintah untuk menerima peserta magang. termasuk didalamnya adalah perusahaan-perusahaan Milik Negara (BUMN). pada proses ini diharapkan perusahaan tempat magang benar-benar mampu “mencangkokkan ilmu bisnisnya” bagi para pemagang. Dari sini diharapkan akan terjadi proses transfer pengetahuan dan praktek bisnis dari pemilik ke pemagang. Kedepan perusahaan tempat magang dapat menjadi semacam orang tua asuh atau bahkan bisa menjadi mitra pengusaha-pengusaha baru didikannya. Apabila proses ini berjalan dengan baik diharapkan akan lebih mendorong peserta magang untuk bisa langsung terjun kedua bisnis.

Pada saat peserta “menamatkan” magangnya ini , maka peserta ini dapat mendirikan usaha barunya. Kendala-kendala yang muncul terutama adalah permodalan. Lagi-lagi pemerintah dapat memberikan stimulan atau seacam dana hibah untuk pengusaha muda, CSR-CSR perusahaan milik pemerintah atau swasta bisa diarahkan kesini untuk permodalan. Juga mungkin kredit tanpa bunga bisa ditawarkan terutama dapat diperuntukkan bagi pengusaha-pengusaha baru yang memproduksi barang yang mampu meningkatkan nilai tambah produk.

Pada fase ini tentunya permasalahan-permasalahan akan bermunculan, kondisi ini merupakan kondisi kritis, karena pada saat fase ini pengusaha muda ini betul-betul diuji, apakah masih mampu menjadi pengusaha atau akan “mental” menjadi pengusaha. Pada fase kritis ini perlu adanya pendampingan. Disini peran Perguruan tinggi yang “concern” pada pengembangan wirausaha dapat berperan besar untuk pendampingan dan konsultasi bisnis.

Perusahaan –perusahaan tempat magang (selaku perusahaan orang tua asuh) juga dapat berperan didalamnya untuk turut membantu melakukan pendampingan. Supaya tidak membebani perusahaan dana-dana *corporate social responsibility* (CSR) dapat diarahkan kesini. Dunia perbankan juga bisa mendorong pengusaha muda ini dengan kredit lunaknya termasuk pendampingan manajemen.

Sementara Pemerintah dapat berperan dalam hal kebijakan yang memberi kemudahan bagi pengusaha muda ini apakah kebijakan tentang *tax holiday* untuk beberapa tahun kedepan atau untuk perijinan dan pendampingan melalui departemen-departemen yang dimilikinya.

Fase berikutnya adalah muncul wirausaha mandiri. Pada fase ini lembaga pendamping memandang pengusaha muda sudah mampu mandiri. Sehingga dapat dikatakan fase ini pengusaha muda sudah berani “dilepas”. Yang bisa dilakukan adalah mendorong pengusaha muda untuk menaikkan tingkat yang katakanlah semula adalah pengusaha kecil menjadi pengusaha kelas menengah atau besar dengan jangkauan tidak hanya lokal, tetapi bahkan sudah berorientasi pasar ekspor.

Pada fase ini perusahaan ini sudah bisa menularkan ilmunya dan menjadi orang tua asuh bagi pemegang dan pengusaha-pengusaha baru asuhannya. Sudah mulai mengeluarkan dana-dana CSRnya untuk andil mengembangbiakkan wirausaha-wirausaha baru. Apabila hal tersebut dilakukan secara konsisten dan ada kepedulian baik masyarakat maupun pemerintah, maka akan mendorong munculnya wirausaha-wirausaha baru dalam jumlah yang banyak.

Simpulan

Terbentuknya wirausaha-wirausaha baru selain melalui jalur alamiah, dapat menggunakan model penciptaan wirausaha secara terprogram. Untuk menggunakan model penciptaan perlu ada pihak-pihak yang berperan serta ambil bagian untuk menelorkan pengusaha-pengusaha baru.

Model penumbuhan jiwa dan semangat wirausaha, magang dan mendorong seseorang menjadi wirausaha hingga betul-betul mandiri akan mempercepat munculnya banyak pengusaha-pengusaha baru. Sehingga diharapkan dapat mampu mengikis pengangguran dan kemiskinan.

Daftar Pustaka

1. Badrun, Abdul Muin; (2004); *Memasyarakatkan dan membudayakan Kewirausahaan*, Kedaulatan Rakyat,
2. Dinsi, Valentino; (2005) *Jangan Mau seumur hidup jadi Orang Gajian*, Let's Go Indonesia, Jakarta
3. Hadisoegondo, Soebroto; (2006); *upaya Penumbuhan Wirausaha Baru*; Infokop Nomor 29 tahun XXII
4. Muhandri, Tjahja; *Strategi Penciptaan Wirausaha baru yang Tangguh*; Google
5. Suryana, (2006); *Kewirausahaan: salemba empat*; Jakarta
6. Siagian, Salim & Asfahani; 1995; *Kewirausahaan Indonesia dengan semangat 17-8-1945*; Departemen Koperasi dan Pembinaan pengusaha kecil, Jakarta
7. www.bps.go.id